

[LE IMPRESE]

Il caso Melinda non fa scuola filiere polverizzate e perdenti

SUCCESSO DEL MODELLO TRENINO CAPACE DI METTERE INSIEME 4MILA OPERATORI. SI SONO UNITI ANCHE I PRODUTTORI EMILIANI DI PESCHE NETTARINE MA SENZA IL SALTO DI QUALITÀ DELL'EXPORT. PER IL RESTO È FRAMMENTAZIONE. E LA GDO FA I PREZZI

Milano

Dal pomodoro alle arance siciliane. Dall'uva da tavola pugliese alle mele trentine, fino alle pesche nettarine emiliane. Sono alcune delle nostre numerose produzioni di qualità che fanno parte di una filiera. In esse ritroviamo un fattore che le accomuna: la frammentazione del tessuto produttivo. Con qualche eccezione: ad esempio, il modello cooperativo dei melicoltori del Trentino, quello di Melinda per intenderci. Che è riuscito, raggruppando oltre 4mila operatori frutticoli suddivisi in 16 cooperative, a concentrare tutta la produzione. Con il risultato che oggi il brand Melinda è diventato un colosso in grado di dare al consumatore di tutto il mondo la certezza di acquistare una mela prodotta, raccolta e confezionata in tutte le sue fasi in un determinato luogo. Una strategia imprenditoriale che ha permesso al Consorzio di spingersi commercialmente all'estero, conquistando mercati lontani tra i quali Russia, Emirati Arabi, Iran e applicando tecniche di organizzazione, vendita e marketing alla stregua di una multinazionale. «In sostanza, Melinda è la dimostrazione tangibile che il problema non può essere circoscritto sulle dimensioni di un'impresa, ma su come si devono organizzare le produzioni in funzione della richiesta del mercato», sottolinea Roberto Della Casa, docente di marketing all'Università di Bologna.

Anche i produttori emiliani di pesche nettarine si sono mossi in questa direzione, raggiungendo un livello di concentrazione della produzione dell'80%. Ma le performance di vendita non sono state altrettanto positive come quelle di Melinda. Perché? «In questo caso — risponde Della Casa — i produttori si sono aggregati ma non hanno fatto il salto di qualità sul versante dell'export. Nel senso che non hanno sviluppato canali extra Ue che potessero compensare la produzione che il mercato nazionale ed europeo oggi non è in grado di assorbire».

Il modello trentino è, come detto, un'eccezione nel panorama agroalimentare italiano. Ad esempio c'è il sistema produttivo dell'uva da tavola pugliese dove il livello di aggregazione è vicino al 30%, oppure quelli del pomodoro e delle arance siciliane dove il livello si attesta sul 20%. In particolare, nel mondo degli agrumi si può concretamente parlare di una polverizzazione della filiera, dal momento che 170mila ettari di produzione nazionale sono divisi tra 126mila aziende.

«Le carenze organizzative dei produttori sono il problema dei problemi — osserva Della Casa — In questo modo si è incapaci di far fronte alle richieste degli acquirenti, che chiedono standard qualitativi omogenei e continuità nella fornitura. E, quindi, impossibile avere la forza necessaria a spuntare prezzi adeguati nel rapporto con la Grande distribuzione. Un settore che, per effetto della crisi, si sta progressivamente concentrando, anche se in misura più contenuta rispetto ad altri Paesi europei: il 75% del mercato della Grande distribuzione è oggi gestito da 35 aziende, sei in meno rispetto al 2012 e

addirittura quindici in meno rispetto al 2007». In due parole, gli agricoltori sono *pricetakers*, cioè non possono influenzare il prezzo di vendita dei loro prodotti. «Un problema cruciale perché non solo riduce il loro potere contrattuale nei confronti della Gdo, ma danneggia anche la loro capacità di confrontarsi alla pari con i concorrenti esteri».

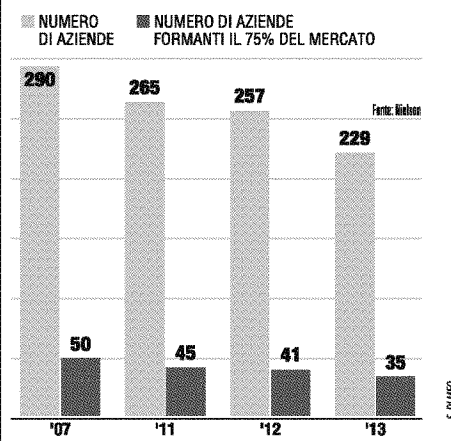
In questo scenario, s'insinuano due altri ordini di problemi: il costo della terra, che, a causa delle speculazioni edilizie e degli incentivi per l'agroenergia, ha superato quello di altri Stati e sta creando problemi per il costo degli affitti. E, soprattutto, l'accesso al credito. In particolare, nelle regioni del Centro-Sud. Ad essere peculiare è, invece, la dipendenza dagli aiuti comunitari: i famosi premi Pac per alcuni settori sono indispensabili per portare i ricavi al di sopra dei costi e garantire un minimo di remunerazione ai produttori. Un caso su tutti: le aziende zootecniche, per le quali i contributi Ue garantiscono fino al 30% del reddito. La riforma in discussione a Bruxelles per gli anni 2014-2020 potrebbe rappresentare una mannaia per molti produttori.

(v.d.c.)

Di Melinda parla **Roberto Della Casa**, docente a Bologna



LA CONCENTRAZIONE NELLA GDO



Nel mondo degli **agrumi** si può parlare di polverizzazione della filiera: 170mila ettari di produzione sono divisi tra 126mila aziende

